

INAA FORMATION & CONSEIL

Organisme de Formation Professionnelle

4 Allée Jean Paul Sartre 77186 NOISIEL

N° Siret : 918 199 928 00014

☎ 01 76 41 12 88

✉ contact@inaaformation.fr

🌐 <https://www.inaaformation.fr>



PROGRAMME DE FORMATION

TECHNIQUE DE VENTE OMNICANAL

Certification enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS5068

Objectifs pédagogiques :

La certification “Techniques de vente omni-canal” permet à un vendeur d’être capable de :

- Utiliser des outils numériques pour augmenter ses ventes en magasin comme à distance
- Utiliser des outils d’analyse connectés pour identifier sa cible et analyser son marché
- Rendre le client acteur de la vente et de la promotion des produits et des services

Public visé : Vendeur souhaitant acquérir des compétences complémentaires en technique de vente omnicanal.

Prérequis : Savoir lire, écrire et comprendre la langue française. Un entretien téléphonique sera fait lors de l’inscription du candidat.

Modalités techniques et d’encadrement : Plateforme LMS, forum de discussion en ligne. Possibilité de contact à tout moment de la formation par téléphone au 01 76 41 12 88.

Outils pédagogiques : Formation à distance, interactive et à votre rythme. Tuteur accompagnateur tout le long du processus de formation.

Suivi et évaluation : Questionnaire tout le processus de formation en ligne + passage à la certification voltaire en fin de formation.

Sanction : Passage obligatoire à la certification Techniques de vente Omni canal.

Personnes en situation de handicap : Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ? Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d’étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Modalité et délai d’accès à la formation : Toutes nos formations sont réalisées à la demande et en fonction des souhaits de nos clients. Nous pouvons également réaliser des formations sur-mesure à partir de programmes existants ou en construisant un programme spécifique à partir de vos objectifs.

INAA FORMATION & CONSEIL

Siège social : 4 Allée Jean Paul Sartre, 77186 NOISIEL

Tel : +33 (0)1.76.41.12.88 Courriel : contact@inaaformation.fr

Siret n° 918 199 928 00014

🌐 <https://www.inaaformation.fr>

INAA FORMATION & CONSEIL

Organisme de Formation Professionnelle

4 Allée Jean Paul Sartre 77186 NOISIEL

N° Siret : 918 199 928 00014

☎ 01 76 41 12 88

✉ contact@inaaformation.fr

🌐 <https://www.inaaformation.fr>



La session de formation pourra débuter au maximum deux semaines après la prise de contact.

Durée : 16 heures [14H de formation modulaire + 2H de visioconférence avec votre formateur tuteur]

Tarif : 790,00€ HT par personne



INAA FORMATION & CONSEIL

Siège social : 4 Allée Jean Paul Sartre, 77186 NOISIEL

Tel : +33 (0)1.76.41.12.88 Courriel : contact@inaaformation.fr

Siret n° 918 199 928 00014

🌐 <https://www.inaaformation.fr>

INAA FORMATION & CONSEIL

Organisme de Formation Professionnelle

4 Allée Jean Paul Sartre 77186 NOISIEL

N° Siret : 918 199 928 00014

☎ 01 76 41 12 88

✉ contact@inaaformation.fr

🌐 <https://www.inaaformation.fr>



CONTENU DE LA FORMATION TECHNIQUES DE VENTE OMNICANAL

Certification enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS5068

Compétence principale 1 : Conseiller en magasin en utilisant les nouvelles technologies : les appareils numériques

- Module 2 : 7 étapes de ventes
- Module 3 : Les techniques de vente
- Module 4 : La négociation
- Conseiller le client sur les produits ou services non disponibles en boutiques grâce aux appareils connectés

Compétence principale 2: Vendre et finaliser la vente en magasin en utilisant les nouvelles technologies : exemple de la Newsletter

- Module 5 : Encaissement
- Module 6 : Les bases du RGPD pour créer une fiche client

Compétence principale 3 : Conseiller à distance en utilisant les nouvelles technologies : le chat

Module 7 : Conseiller à distance

Compétence principale 4 : Fidéliser le client via les réseaux sociaux

- Module 8 : L'après-vente et la fidélisation
- Module 9 : Les fondamentaux pour communiquer sur les réseaux sociaux
- Module 10 : Mettre en ligne des photos avec Canva
- Module 11 : Utiliser les réseaux sociaux comme levier de communication et outils de vente

Compétence principale 5 : Comprendre son environnement de vente omnicanale

- Module 12 : Comprendre son environnement de vente
- Module 13 : La prospection omnicanal et la découverte client
- Module 14 : La prospection téléphonique dans une démarche omnicanal

INAA FORMATION & CONSEIL

Siège social : 4 Allée Jean Paul Sartre, 77186 NOISIEL

Tel : +33 (0)1.76.41.12.88 Courriel : contact@inaaformation.fr

Siret n° 918 199 928 00014

🌐 <https://www.inaaformation.fr>